

Qu'est ce que le coût global ?

Le coût « global » consiste à calculer le coût des produits et services achetés en tenant compte de 5 paramètres :

1 – Coût d'acquisition. Cette première « brique » intègre l'ensemble des coûts relatifs au processus achat (qualité de la collaboration entre acheteurs et prescripteurs, connaissance du "juste besoin", du coût de l'acte d'achat dans l'organisation, etc.)

2 – Coût d'usage. Cette 2ème « brique » intègre l'ensemble des coûts relatifs à l'usage des produits / services achetés (par ex : coût des consommations électriques pour un produit électroménager, coût de la consommation de gaz pour un matériel de chauffage, etc.)

3 – Coût de fin vie. Cette brique intègre l'ensemble des coûts relatifs à la collecte, au traitement et à l'éventuelle revalorisation des déchets en fin de vie

NB : les 3 premiers paramètres relèvent de la notion de TCO (ou Total Cost of Ownership ou encore "coût total de possession")

4 – Coût des risques RSE. Sont ici pris en compte tous les coûts sociaux, environnementaux et économiques de l'achat, au sens large (par ex : risques d'image en cas de défaillance dans la chaîne d'approvisionnement, risque consommateur en cas de mauvaise traçabilité, etc.)

NB : RSE = Responsabilité Sociétale des Entreprises. On parle aussi parfois de RSO (O pour Organisations)

5 – Opportunités RSE. Cette dernière « brique » intègre l'ensemble des bénéfices relatifs à une meilleure intégration des enjeux sociaux et/ou environnementaux dans la décision achat (par ex : soutien aux PME, soutien aux entreprises d'insertion, aux ESAT, etc.)

Quel est l'objectif cet outil ?

Cet outil vise à évaluer les marges de progrès dont vous disposez pour apprécier le coût "global" des produits / services que vous achetez (en appréciant pour cela la capacité que vous avez à évaluer le "juste" coût d'acquisition, d'utilisation, le coût de fin de vie, des risques RSE et des opportunités RSE)

Consigne

Etape 1 - Répondre aux questions posées en complétant à cet effet la colonne verte. NB : 1 questionnaire = 1 type d'achat (par ex : achats de cartouches d'encre, achats de prestation d'ingénierie, etc.) ou 1 entreprise

Etape 2 - Ajuster, le cas échéant, les pondérations relatives à chaque question - via la colonne rouge. NB : la somme des pondérations relatives à chaque "brique" doit toujours être égal à 100

Etape 3 - Consulter les résultats (comment améliorer le calcul du coût d'acquisition, d'utilisation, de fin de vie, des risques RSE et des opportunités RSE des produits / services que vous achetez?) - via colonne bleue et dernier onglet (résultats)


5 briques du coût global	Questions	Votre réponse (utiliser le menu déroulant)	Pondération	Notation / 100	Exemples de bonnes pratiques et de questions à se poser pour les <u>supports de communication papier (secteur print)</u>	Bonnes pratiques recensées par la médiation inter-entreprises
1 Calcul du coût d'acquisition des produits et services achetés	1 - Avez-vous identifié les prescripteurs et l'ensemble des acteurs internes associés à l'élaboration du cahier des charges ?	Non	15	15	Bonne pratique : réaliser une réunion avec les personnes concernées : print, achat, DD ...	
	2 - Si oui, les prescripteurs et acheteurs travaillent-ils selon vous suffisamment tôt et/ou correctement à l'élaboration du cahier des charges ?	Oui	10	0	Exemple de questions complémentaires à se poser : les critères inclus dans les CDC sont-ils pertinents ? Ont-ils été challengés avec le prescripteur ? Sont-ils susceptibles de favoriser injustement les grands groupes ...et de pénaliser inutilement les PME / TPME ? Bonne pratique : associer les prescripteurs dès	Etablir des stratégies achats clairement définies par segment d'achats
	3 - Avez-vous identifié avec le prescripteurs et l'utilisateur le "juste besoin", pour l'usager du produit / service acheté ?	Oui	15	0	A date : 16% de boîtes aux lettres équipées de Stop-Pub seulement. Demande croissante des consommateurs de pouvoir comparer les prix des grandes surfaces	
	4 - Etes-vous en capacité de décomposer les coûts relatifs à chaque étape de production / utilisation des produits / services que vous achetez ?	Non	10	10	Exemple de questions à se poser : quel est le coût du papier ? Quel est le coût d'impression ? Quel est le coût du transport ? Le coût du transport relatif à l'acheminement papier entre l'imprimeur et le point de livraison est-il connu ?	S'appuyer sur un cahier des charges ou une spécification dont les exigences déterminent le coût global pour chaque acte d'achat Créer une grille de coût remplie directement par le fournisseur avec l'aide d'une notice explicative
	5 - Avez-vous connaissance du coût de l'acte d'achat (coût de la commande passée, coût d'élaboration du CDC, etc.) ?	Non	10	10		
	6 - Avez-vous connaissance des réglementations relatives aux produits / services que vous achetez ?	Oui	10	0	Bonnes pratiques : engagement sur les types de papier, colle, encres à utiliser. Respect des obligations réglementaires d'affichage (logos ...) Respect de la partie déclaration EcoFolio	
	7 - Si oui, ces réglementations sont-elles respectées ?	Oui	10	0		

	8 - Avez-vous défini les critères sociaux, environnementaux ou sociétaux (RSE) relatifs aux produits / services que vous achetez ?	Oui	10	0	Bonnes pratiques : label FSC pour le papier, certification ISO 14001 des fournisseurs, obtention d'une distinction spécifique (par ex : meilleur ouvrier de France), qualité environnementale des procédés d'impression, présence dans le CDC de base des éléments RSE obligatoires : encre, papier, colle, logos, transport, social, handicap...	Utiliser dans le processus de sélection des fournisseurs une grille détaillée dont les lignes de coûts dépassent largement le simple coût d'acquisition et intègre les coûts internes de gestion des déchets, diminution des accidents ou du CO2, homologation, mobilisation d'experts techniques, coûts de maintenance, la durée de vie des produits, etc.
	9 - Ces critères RSE (produits ou fournisseurs) sont-ils pondérés dans les AO ?	Oui	10	0	Bonne pratique : pondération des critères RSE = 15%	
➔ Marges de progrès (0% - Nulles / 100% - considérables)			100	35,0		


2	Calcul du coût d'utilisation des produits et services achetés	10 - Le coût d'utilisation est-il bien pris en compte dans l'analyse des offres et la sélection des fournisseurs (coût d'exploitation, coût de maintenance, consommation d'énergie ...) ?	Non	25	25	Exemples : distribution des prospectus, tri, collecte et recyclage des prospectus (par la collectivité locale), éco-contribution EcoFolio	Intégrer systématiquement les coûts liés aux règles de délais de paiement (paiement à l'expédition pour les fournisseurs chinois), les coûts de transport et logistiques et les investissements
		11 - La durée de vie des produits / services est-elle connue et bien prise en compte (ratio coût / durée du service pris en compte dans le choix des fournisseurs et des produits) ?	Oui	25	0	Exemple dans le secteur print : coût relatif à l'éco contribution papier	
		12 - Les coûts de non qualité sont-ils correctement appréhendés et partagés avec les acteurs du contrôle de gestion ?	Oui	25	0	Bonne pratique : identification des tonnages non distribués. Tri, collecte recyclage de ces tonnages non distribués	
		13 - Plus généralement, le ROI (retour sur investissement) de l'achat est-il connu ?	Oui	25	0	Exemple de questions à se poser : le taux de lecture du prospectus / papier est-il connu ?	
➔ Marges de progrès (0% - Nulles / 100% - Considérables)			100	25,0			

3	Calcul du coût de fin de vie des produits et services achetés	14 - Avez-vous intégré la fin de vie dans le calcul des coûts ?	Oui, partiellement	25	12,5	Bonne pratique : identification des tonnages non distribués. Tri, collecte recyclage de ces tonnages non distribués Autre ex : consulting, Pas de problématique de fin de vie	
		15 - Les coûts relatifs aux réglementations portant sur la fin de vie des produits (par ex : éco contribution / coût logistique) sont-ils connus / correctement pris en compte ?	Oui	25	0	Ex : écocontribution EcoFolio + obligation du logo Triman sur le support	
		16 - Vos fournisseurs sont-ils sensibilisés pour mieux maîtriser l'impact de fin de vie / cycle de vie des produits qu'ils vous vendent ?	Oui	25	0	Exemples : reliquats, gâche de papier Bonnes pratiques : Sensibilisation à l'éco-conception des prospectus (client et fournisseur). Limitation de la gâche, demande de matériaux moins impactants ...	
		17 - Les prescripteurs / clients sont-ils sensibilisés à l'impact du produit / service sur sa fin de vie ?	Non	25	25	Exemple de questions à se poser : la collecte des prospectus / imprimés usagés a-t-elle fait l'objet d'une communication auprès des clients ? La collecte des prospectus / imprimés non utilisés a-t-elle fait l'objet d'une collecte / recyclage ?	
➔ Marges de progrès (0% - Nulles / 100% - Considérables)			100	37,5			

4	Evaluation des risques RSE relatifs aux produits et services achetés	18 - Les fournisseurs sont-ils payés dans les délais (LME en France) ?	Oui	10	0		
		19 - L'acte d'achat présente-t-il des risques de destruction d'emploi pour le territoire dans lequel vous exercez votre activité ?	Oui	15	15		

	20 - Certains de vos fournisseurs sont-ils susceptibles de présenter des risques dans le domaine social (respect des conventions collectives - maîtrise de la sous traitance, etc.) ou environnemental (ex : risque de pollution, etc.) ?	Non	15	0	Exemple de questions à se poser : les fournisseurs sollicités respectent-ils les conventions collectives applicables ou le droit du travail ? Y-a-t-il des risques de sous traitances dissimulés ? Si oui, les fournisseurs qui présentent des risques sont-ils identifiés ? <i>Exemple dans le secteur print</i> : fournisseurs français : ok sur le risque social. Sur environnement: risque sur fournisseurs étrangers sur la toxicité des encres	
	21 - Les produits / services que vous achetez sont-ils susceptibles de présenter des risques pour ceux qui les utilisent et / ou les transforment ?	Oui	15	15	Exemples : risque d'image relatif à l'utilisation de papier "non labélisés". Risque d'image liée à l'exploitation de papiers issus de forêts non gérées "durablement". Risque si encres toxiques	
	22 - Vous assurez-vous que les produits / services achetés sont conformes aux réglementations en vigueur ?	Oui	15	0	Exemple de questions à se poser : les réglementations en matière d'encre sont-elles respectées ? (par ex : impression avec des encres nocives en dehors de France).	
	23 - Avez-vous connaissance du taux de dépendance de vos fournisseurs ? Le pilotez-vous ?	Non	10	10		
	24 - Etes-vous en situation de dépendance à l'égard de vos propres fournisseurs ?	Oui	10	10		
	25 - L'achat a-t-il une incidence sur le niveau de satisfaction des clients finaux ?	Oui	10	10	Directe = achat directement visible dans le produit acheté par le consommateur final	
 Ampleur des risques RSE (0% - Nuls / 100% - Considérables)			100	60,0		

5 Evaluation des opportunités RSE relatives aux produits et services achetés	26 - Serait-il selon vous possible d'acheter plus souvent auprès d'Entreprises Adaptées (EA / ESAT) ou d'Entreprises d'Insertion (EI) ?	Oui	10	10	Réponse variable en fonction des types de prestations à effectuer	
	27 - Est-il possible d'acheter plus souvent auprès de fournisseurs qui ont eux-mêmes noué des partenariats avec des Entreprises Adaptées (EA / ESAT) ou des Entreprises d'Insertion (EI) ?	Oui	10	10	Exemple de questions à se poser : fournisseur est-il en capacité de nouer des partenariats avec des ESAT / EA (unités AGEFIPH) ; des Entreprises d'Insertion ; d'autres entreprises pour créer de la valeur pour le client ? <i>Dans le secteur print</i> : réponse variable, en fonction des types de prestations à effectuer	Responsabiliser tous les acheteurs famille en matière de taux d'achats réalisés sur une évaluation multicritères précise des offres Dispenser aux acheteurs mais aussi aux prescripteurs internes des formations sur le TCO avec mise à disposition de fiches d'informations détaillées
	28 - Etes-vous en capacité de mieux orienter les Micro-Entreprises / PME vers LA bonne personne pour se faire connaître dans votre organisation ?	Oui	10	0		
	29 - Vos achats peuvent-ils contribuer davantage au développement des micro-entreprises / PME ?	Non	10	0	<i>Dans le secteur print</i> : réponse variable en fonction des types de prestations à effectuer	
	30 - Les produits / services achetés peuvent-ils créer davantage d'emploi sur les terroires dans lesquels vous exercez votre activité ?	Non	10	0	<i>Dans le secteur print</i> : les prospectus sont de fait créateur de lien et de dynamisation des territoires (distribution = emplois non délocalisables)	
	31 - Avez-vous identifié les fournisseurs les plus innovants ?	Non	10	10		
	32 - Pouvez-vous intégrer davantage l'innovation dans l'élaboration de vos CDC et / ou la sélection de vos fournisseurs ?	Non	10	0		
	33 - L'achat peut-il davantage contribuer à mettre sur le marché des produits / services accessibles à tous (toutes CSP, tout type de public, personne en situation de handicap...)?	Oui	10	10	Questions à se poser : l'offre est-elle accessible à tous ? Par ex : éviter la discrimination de certains publics dans la distribution de certains prospectus / s'assurer que les contenus hors papier sont accessibles aux sourds et malentendants ? Dans le secteur print : réponse oui, par définition, à l'exception des boîtes aux lettres équipées de Stop-Pub	
	34 - L'achat a-t-il une incidence sur le niveau de satisfaction des clients finaux ?	Oui	10	10		
35 - Offrez-vous une visibilité sur les plans de charge à vos fournisseurs ?	Oui	10	0			

 Ampleur des opportunités RSE (0% - Nulles / 100% - Considérables)		100	50,0		
---	--	-----	------	--	--